



ORTA GELİR TUZAĞI VE ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKIŞ STRATEJİLERİ

The Middle-Income Trap and Exit Strategies from the Middle-Income Trap

Abdunnur YILDIZ¹

ÖZET

Bu çalışmada; kişi başına düşen milli gelirini belirli seviyenin üzerine çıkaramayan ve belirli bir gelir seviyesinde tıkanan (orta gelir tuzağı) gelişmekte olan ülkelerin, gelir seviyelerini gelişmiş ülkelerin seviyelerine nasıl çıkarabilecekleri konusu incelenmiştir. Bu bağlamda orta gelir tuzağına giren ülkelerin temel karakteristik özellikleri bazı veriler ışığında incelenmiş ve bu ülkelerin orta gelir tuzağından kurtulmaları için; özellikle ulusal tasarruf oranını arttırmaları, araştırma-geliştirme (Ar-Ge) yatırımları ve inovasyon kapasitelerini arttırmaları, nitelikli işgücü için beşeri sermaye yatırımlarına ayırdıkları kamu kaynağının miktarını arttırmaları, fikri mülkiyet ve patent haklarını korumaları, işgücü piyasalarında reform yapmaları ve toplam faktör verimliliğini arttırmaları gerektiği sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Orta Gelir Tuzağı, Kişi Başına GSYH, Tasarruf, Ar-Ge, Beşeri Sermaye, Fikri Mülkiyet Hakları

ABSTRACT

The study presented was aimed to investigate how developing countries, which are unable to increase their per capita income and stuck at a level (middle-income trap), can keep up their income level with developed countries' income level. In this sense, feature of the countries -which are stuck in the middle income trap- are analyzed in consideration of some data. The conclusion of the research to rid these countries of middle income trap is that it is necessary to raise especially national savings rate, enhance research and development (R&D) investment and innovation capacity, increase public sources which are used for human capital to have qualified workforce, guard intellectual property and patent rights, make a reform in labor market and enhance total factor productivity.

Key Words: Middle Income Trap, GDP Per Capita, Saving, Research and Development (R&D), Human Capital, Intellectual Property Rights.

GİRİŞ

Orta gelir tuzağı kavramı ekonomi literatürüne son yıllarda giren bir kavramdır. Kavramın özellikle gelişmekte olan ülkeleri ilgilendirmesi iktisat bilimiyle uğraşan birçok araştırmacının dikkatini çekmiştir. Orta gelir tuzağı kavramını ilk kez kullanan iktisatçılar Indermit Gill ve Homi Kharas'tır. Bu iki iktisatçı Dünya Bankası için hazırlamış oldukları "Doğu Asya Rönesansı-Ekonomik Gelişme İçin Fikirler" (Gill ve Kharas, 2007: 12) adlı raporda bu kavramı kullanmışlardır. Raporda, orta gelir tuzağı kavramı ve orta gelir tuzağından çıkmanın yolları ayrıntılarıyla ele alınmıştır. Bu kavram, daha sonra Eichengreen, Park ve Shin (2011 ve 2013) tarafından yapılan iki çalışma ile son dönemde daha ayrıntılı incelenmiş ve tartışılmıştır. Ülkemizde ise bu kavram özellikle son iki yıldır gündeme gelmiştir. Türkiye'de kişi başına milli gelirin özellikle son dört yıldır ortalama 10.000 ABD doları civarında seyretmesi ve bu miktarın artış eğilimi göstermemesi konuyu daha da önemli hale getirmektedir. Son dönemde konuya vurgu yapanlardan biri de Maliye Bakanı Mehmet Şimşek olmuştur (Şimşek, 2014). Şimşek, yazısında Türkiye'nin orta gelir tuzağından kurtulması ve hükümetin 2023 hedeflerine ulaşması için ne gibi önlemlerin alınması gerektiğine vurgu yapmıştır.

Bu çalışmanın amacı orta gelir tuzağı kavramını, bu tuzağa hangi ülkelerin girdiğini ve bu tuzaktan çıkış için ne gibi stratejilerin uygulanması gerektiğini incelemektir. Bu bağlamda konu ile

¹ Yrd.Doç.Dr., Fırat Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, ELAZIĞ
E-posta: abdunnuryildiz@yahoo.com

ilgili bazı ülke uygulamaları incelenerek, orta gelir tuzağından kurtulan ve kurtulmaya çalışan bazı ülkelerin durumları irdelenecektir.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Ekonomik büyüme ve büyümenin kaynaklarının ne olması gerektiği konusu iktisatçılar tarafından en çok tartışılan konulardan biridir. Bazı iktisatçılara göre ekonomik büyümenin ilk dönemleri nispeten kolay ve hızlı olmaktadır. 1950’li yıllardan sonra birçok ülke hızlı bir büyüme ivmesi yakalamış ve ülkelerin büyüme hızlarındaki artış GSYH’ya ve kişi başına düşen milli gelirden de artışa neden olmuştur. Büyümenin bu ilk döneminde geleneksel tarımdan hafif tüketim malı sanayilerine geçiş nispeten hızlı gerçekleşmektedir. Çünkü tarımdan sanayiye geçiş sürecinde tarım sektöründeki işgücü fazlası, sanayi sektörüne önemli ölçüde vasıfsız işgücünü transfer etmektedir (Yeldan, 2012: 26). Vasıfsız işgücündeki bu artış daha yüksek katma değer yaratan sanayi sektörüne geçiş yaptığı için ilk dönemlerde ekonomilerin büyüme hızlarını belirli düzeye yükseltmektedir. Bu dönemde vasıfsız işgücüne ödenen reel ücretler düşük tutulmuş ve işgücünün önemli bir kısmı sanayi sektöründe istihdam edilmiş ve sanayi sektörü emek-yoğun üretime hız vermiştir. Sanayi sektörünün daha önce işgücüne ödemiş olduğu reel ücretler düşük olduğu için uluslararası piyasalarla maliyet açısından rekabet etme gücü söz konusu olmuştur. Fakat emek-yoğun üretim yapan ülkelerin imalat sanayi, teknolojiye yatırım yapan diğer ülkelerle fiyat rekabetini zamanla kaybetmeye başlamışlardır. Fiyat rekabetini kaybeden ülkeler ürünlerini ihraç edecek pazarlarını da kaybetmişler ve bu durum ülke ekonomilerinin büyüme hızlarının düşmesine neden olmuştur (Agénor vd., 2012: 3).

Bu bağlamda ülke ekonomileri orta gelir seviyesine yaklaştıkça ve üretim kapasiteleri arttıkça (sermaye stokları büyüdükçe), sermaye yatırımlarının uyardığı yüksek kârlara dayanan büyüme kaynakları, önce uyarıcı gücünü kaybetmeye daha sonra ise yavaşlamaya başlamakta ve hatta durma noktasına gelmektedir (Yeldan vd., 2012: 25; Kurtoglu, 2014: 75). Ülke ekonomilerinin büyüme hızlarını kaybetmesi, yavaşlaması veya gerilemesi kişi başı gelir düzeyini de olumsuz etkilemekte ve gelir düzeyi belirli seviyede takılıp kalmaktadır. İktisatçılar, orta gelir düzeyinde yaşanan bu tıkanıklığı aşıp üst gelir düzeyine ulaşmanın zorlu bir süreç olduğunu vurgulamışlar ve bu zorlu süreci “**orta gelir tuzağı**” olarak kavramsallaştırmışlardır.

Orta gelir tuzağı kavramı için belirlenen gelir kriterleri farklılık gösterebilmektedir. Bu gelir kriterlerinden biri Dünya Bankası tarafından yapılmıştır. Dünya Bankası ekonomileri (atlas metodunu kullanarak) kişi başına yıllık ortalama gelire göre sınıflandırmıştır (World Development Report, 2012: 389): Düşük gelirli ekonomiler 1.005 ABD Doları (Dolar) altı, alt-orta gelirli ekonomiler 1.006-3.975 Dolar, üst-orta gelirli ekonomiler 3.976-12.275 Dolar ve yüksek gelirli ekonomiler 12.276 Dolar ve üzeri. Bu çalışmada orta gelir tuzağına ilişkin belirlenen kriterlerden Dünya Bankası tarafından belirlenen kriter dikkate alınmıştır.

Bir başka gelir kriteri Eichengreen ve arkadaşları (Eichengreen vd., 2011: 9) tarafından yapılan gelir kriterini incelediğimizde ise gelir kriteri üç ana ölçüte göre değerlendirilmektedir. (1) Ülkede kişi başına gelir düzeyinin (2005 sabit fiyatlarıyla) 15.400 Doları aşması; (2) ülkede kişi başına gelirin ABD’de kişi başına gelirin yüzde 58’ine ulaşması ve (3) ülkedeki imalat sanayinin milli gelir içindeki payının yüzde 23’e ulaşması. Gelir kriteri ile ilgili yapılan ve nispeten yeni bir çalışma ise Felipe, Abdon ve Kumar’ın (2012: 1) çalışmasıdır. Felipe ve arkadaşları ülkeleri dört farklı gelir seviyesi bağlamında dört gruba ayırmaktadırlar. Bu ayırıma göre 1990 yılı satın alma gücü paritesine (SGP) göre geliri 2.000 Dolardan daha az olan ülkeler düşük gelirli, 2.000-7.250 Dolar arasında olanlar düşük-orta gelirli, 7.250-11.750 Dolar arasında olanlar yüksek-orta gelirli ve 11.750 Dolardan fazla olanlar ise yüksek gelirli olarak belirlenmiştir.

2. ORTA GELİR TUZAĞINDAKİ EKONOMİLERİN ÖZELLİKLERİ VE ORTA GELİR TUZAĞINDAKİ ÜLKE EKONOMİLERİ

Ülkeler arasında ekonomik büyüme ve gelir seviyesi farklılıklarının nedenleri incelendiğinde; ülkelerin sahip oldukları teknolojinin, nitelikli işgücünün, ulusal tasarruf düzeyinin, doğal kaynakların ve ekonomik ve siyasi istikrarın en önemli faktörler olduğu kabul edilmektedir.

Büyüme, üretim faktörleri açısından üç temel kaynağa dayanır: Üretim kapasitesinin yatırım yoluyla artması (sermaye birikimi), istihdam artışı ve toplam verimlilik artışı. Ekonomik kalkınmanın ilk aşamalarında özellikle istihdam artışı ve sermaye birikiminin rolü daha fazladır. Ancak ekonomik kalkınmanın ilk aşamasında (orta gelir aşamasında), sermaye stokundaki ve istihdamdaki artışın büyümeye katkısı yavaşlamaya başlamaktadır. Eğer çalışan kişi başına katma değer artışı (verimlilik) düşük kalırsa kişi başına gelir artışı da yavaşlayacaktır (Gürsel ve Soybilgen, 2014: 1).

Orta gelir tuzağına düşen ekonomilerin belirgin özelliklerini Eğilmez (2012) şu şekilde açıklamaktadır: İlk olarak tasarruflar ve yatırımlar düşük düzeyde kalır, ardından imalat sanayisinde gelişme yavaşlar ve sanayide ürün çeşitlenmesi sınırlı kalır ve emek piyasasında koşullar zayıf kalır (emek piyasasının esnekleştirilmesi önündeki engellerin kaldırılması veya direncin kırılması). Orta gelir tuzağından kurtulan ve yüksek gelir grubunda kabul edilen ülkelerin temel özelliklerini sıralayan Flaaen ve arkadaşları (2013: 6), bu ülkelerin kurumsallaşmalarını tamamladıklarını, teknoloji-yoğun üretim yapısına sahip olduklarını, araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) yatırımlarını arttırdıklarını, katma değeri yüksek ürünleri ihraç ettiklerini, sermaye piyasalarını tam oluşturdıklarını ve yüksek nitelikli işgücüyle üretim yaptıklarını vurgulamıştır.

1960 yılından 2008 yılına kadar olan dönemde hangi ülkelerin orta gelir tuzağına yakalandığını ve orta gelir tuzağından kaç ülkenin kurtulabildiğine ilişkin Dünya Bankası tarafından yayınlanan Çin 2030 (2013: 12) başlıklı raporda; 1960 yılında orta gelirli sayılan 101 ülke arasında orta gelir tuzağından kurtulan ve yüksek gelir düzeyine ulaşabilen sadece 13 ülke belirtilmiştir. Bu ülkeler Ekvator Ginesi, Yunanistan, Hong Kong, İrlanda, İsrail, Japonya, Mauritius, Portekiz, Porto Riko, Kore, Singapur, İspanya ve Tayvan'dır.

Dünya Bankası'nın anılan raporu dışında Felipe ve arkadaşları (2012: 4) 1950-2010 yılları arasında 124 ülke ekonomisini kendi çalışmalarındaki gelire göre sınıflandırmışlardır. Bu sınıflandırmaya göre 40 ülke düşük gelirli, 38 ülke düşük-orta gelirli, 14 ülke yüksek-orta gelirli ve 32 ülke yüksek gelirlidir. Aynı çalışma 2010 yılı itibarıyla düşük-orta gelirli ve yüksek-orta gelirli toplam 52 ülkeden 35 ülkenin orta gelir tuzağına olduğunu belirtmektedir. Bu ülkelerin 13'ü Latin Amerika'da, 11'i Ortadoğu'da, 6'sı Sahra-altı Afrika'da, 3'ü Asya'da ve 2'si Avrupa'dadır. Bu bağlamda orta gelir tuzağının Latin Amerika ve Ortadoğu'da yoğunlaştığı söylenebilir. Latin Amerika ve Ortadoğu ülkelerinin 1960 yılında orta gelir düzeyine ulaştıkları dikkate alındığında, bu ülkelerin rekabet güçlerinin ucuz işçiliğe ve üretimlerinin basit teknolojilere dayandığı bu nedenle 50 yıl boyunca orta gelir tuzağını aşamadığı vurgulanmaktadır (Öz, 2012: 1). Aşağıdaki tabloda 1950 sonrasında gelir seviyesinde artış gerçekleştiren ülkelerin durumu verilmiştir.

Tablo 1. 1950 Sonrasında Düşük-Orta Gelir Seviyesinden Yüksek Orta Gelir Seviyesine Ulaşan Ülkeler

Ülke	Düşük-Orta Gelir Seviyesine Ulaşıldığı Yıl	Yüksek-Orta Gelir Seviyesine Ulaşıldığı Yıl	Düşük-Orta Gelir Seviyesinde Geçirilen Yıl	Geçiş Dönemi Süresince Ortalama Büyüme Hızı(%)
Çin	1992	2009	17	7.5
Malezya	1969	1996	27	5.1
Kore	1969	1988	19	7.2
Taypei, Çin	1967	1986	19	7.0
Tayland	1976	2004	28	4.7
Bulgaristan	1953	2006	53	2.5
Türkiye	1955	2005	50	2.6
Kosta Rika	1952	2006	54	2.4
Umman	1968	2001	33	2.7

Kaynak: Felipe, Abdon ve Kumar, 2012: 22.

Tablodan da görüldüğü gibi düşük-orta gelirli seviyede en az kalma süresi 17 yıl ile Çin'de iken, Türkiye, Bulgaristan ve Kosta Rika yaklaşık 50 yıl bu seviyede kalarak en fazla bu seviyede kalan ülkeler olmuşlardır.

1950 sonrasında ülkeler arasındaki gelir farklılıklarını gösteren ve kişi başı gelirini yüksek-orta gelir seviyesinden yüksek gelir seviyesine çıkaran ülkelerin durumu tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. 1950 Sonrasında Yüksek-Orta Gelir Seviyesinden Yüksek Gelir Seviyesine Ulaşan Ülkeler

Ülke	Yüksek-Orta Gelir Seviyesine Ulaşıldığı Yıl	Yüksek Gelir Seviyesine Ulaşıldığı Yıl	Yüksek-Orta Gelir Seviyesinde Geçirilen Yıl	Geçiş Dönemi Süresince Ortalama Büyüme Hızı(%)
Hong Kong	1976	1983	7	5.9
Japonya	1968	1977	9	4.7
Kore	1988	1995	7	6.5
Singapur	1978	1988	10	5.1
Taypei, Çin	1986	1993	7	6.9
Avusturya	1964	1976	12	4.1
Belçika	1961	1973	12	4.4
Danimarka	1953	1968	15	3.3
Finlandiya	1964	1979	15	3.6
Fransa	1960	1971	11	4.4
Almanya	1960	1973	13	3.4
Yunanistan	1972	2000	28	1.8
İrlanda	1975	1990	15	3.2
İtalya	1963	1978	15	3.4
Hollanda	1955	1970	15	3.3
Norveç	1961	1975	14	3.5
Portekiz	1978	1996	18	2.8
İspanya	1973	1990	17	2.7
İsveç	1954	1968	14	3.6
Arjantin	1970	2010	40	1.2
Şili	1992	2005	13	3.7
İsrail	1969	1986	17	2.6

Kaynak: Felipe, Abdon ve Kumar, 2012: 24.

Tablo 2’den de görüleceği üzere yüksek-orta gelir düzeyinden yüksek gelir düzeyine 7 yıl gibi kısa bir sürede çıkan ülkeler Hong Kong, Kore ve Taypei olmuştur. Bu ülkelerin dikkat çeken ortak özellikleri incelendiğinde 7 yıllık süre boyunca ortalama % 6 ve üzerinde büyüme hızlarını gerçekleştirmiş olmalarıdır. Tablo 2’de dikkati çeken bir diğer nokta ise Yunanistan’ın 28, Arjantin’in 40 yıl süresince yüksek-orta gelir düzeyinde kaldığı ve bu süre boyunca yıllık ortalama büyüme hızlarının % 1-% 2 seviyelerinde gerçekleştiğidir.

3. ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKIŞ STRATEJİLERİ

Orta gelir tuzağından kurtulmak için hangi ekonomi politikalarının ve stratejilerinin uygulanması gerektiği konusunda birçok çalışma yapılmış ve farklı ülkelerin deneyimleri bu çalışmalarda incelenmiştir. Bu bağlamda ülke deneyimleri hakkında yapılan çalışmalar incelediğinde; Flaaen ve diğerleri (2013), Jankowska ve diğerleri (2012), Wivarelli (2014), Foxley ve Sosdsdorf (2011), Ohno (2010), Kanchoochat ve Intarakumnerd (2014) ve Kharas ve Kohli (2011) gibi araştırmacıların literatüre önemli katkıda bulundukları görülmektedir. Anılan bu ve benzeri çalışmalarda orta gelir tuzağından çıkış için ortak birçok stratejinin yanı sıra farklı strateji ve politikaların da uygulanması gerektiği vurgulanmaktadır. Bu bağlamda uygulanması durumunda tuzaktan çıkışa katkı yapacak bu politika ve stratejiler şu şekilde sıralanabilir: Ulusal tasarruf oranının artırılması; araştırma-geliştirme (Ar-Ge) yatırımları ve inovasyon kapasitesinin artırılması; nitelikli işgücü için beşeri sermaye yatırımları; fikri mülkiyet ve patent haklarının korunması; işgücü piyasası reformları ve toplam faktör verimliliğinin artırılması; kurumsal reformlar ve altyapı yatırımları. Belirtilen bu stratejilerin önemi ve uygulama sırası ülkeden ülkeye farklılık gösterebilir. Bu nedenle çalışmada daha önemli gördüğümüz bu stratejilerden bazıları ayrıntılı olarak incelenecektir.

3.1. Ulusal Tasarruf Oranının Arttırılması

Orta gelir tuzağından kurtulmak isteyen ülkeler açısından uygulanabilecek en önemli stratejilerden biri ulusal tasarruf oranının arttırılmasıdır. Literatürde tasarruf davranışının teorik temelleri incelendiğinde Keynes'in mutlak gelir teorisi (1936), Modigliani'nin yaşam boyu gelir teorisi (1966, 1970), Friedman'ın sürekli gelir teorisi (1957) ve Duesenberry'nin Nispi Gelir Hipotezi (1949) yaklaşımları üzerinde durulması gereken teorik değerlendirmelerdir.

Tasarruf, ulusal ve yabancı tasarruflar olarak ikiye ayrılmaktadır. Kamu ve özel sektör tasarruflarının toplamı ulusal tasarrufları oluştururken, yabancı sermayeyi kısa veya uzun vadeli olarak ülkeye çekmek ya da dış borçlanmadan oluşan tasarruflar ise yabancı tasarrufları oluşturmaktadır. Ulusal tasarrufun miktarı ekonominin yeni sermaye oluşturma kapasitesini belirlediğinden önemli bir makroekonomik gösterge olarak kabul edilmektedir. Ulusal tasarrufların yetersiz olması durumunda yatırımların miktarı ve büyüme oranları düşmektedir. Bu durumda ya yatırımlardan vazgeçmek ya da yabancı tasarruflara başvurmak zorunlu hale gelmektedir (Karagöl ve Özcan, 2014: 9). Yabancı tasarruflar ise ya yabancı sermayeyi kısa veya uzun vadeli olarak ülkeye çekmek ya da dış borçlanmaya başvurmak biçiminde iki biçimde ülkeye giriş yapacaktır. Her iki durumda da cari işlemler açığı yükselmekte ve ülke ekonomisi dışsal şoklara açık hale gelip kırılgan bir yapıya dönüşmektedir. Bu bağlamda ülkeye giriş yapan kısa vadeli dolaylı yabancı sermayenin miktarı konjonktürel nedenlerden dolayı azaldığında veya ülkeyi terk ettiğinde iç talep daralmakta ve büyüme oranlarında düşmeye neden olmaktadır. Ülkelerin bu tür olumsuz durumlarla karşılaşmaması için yabancı tasarruflara olan bağımlılığını azaltması ve büyüme oranlarını yüksek seviyede devam ettirebilmesi için ulusal tasarruflarını arttırmaları gerekmektedir (Rijckeghem ve Üçer, 2008: 1). Ülkelerin büyüme oranlarını yüksek seviyede devam ettirmesi durumunda GSYH'da artış olacak ve kişi başı gelirin miktarı da artacaktır. Aksi takdirde hem büyüme, hem GSYH hem de kişi başı gelir ya bir noktada takılıp kalacak ya da düşecektir. Bu durumda ülkelerin orta gelir tuzağından kurtulması -en azından tasarruflar dikkate alındığında- mümkün görünmemektedir.

Bu bağlamda ülke içi potansiyel tasarrufların arttırılması bazı değişkenlere bağlıdır. Bu değişkenler; hükümetlerin ekonomi politikaları değişkenleri (faiz, enflasyon oranı, ticaret hadleri ve kamu tasarrufunun miktarı), finansal değişkenler (finansal serbestlik ve finansal derinlik), gelir ve büyüme değişkenleri (kişi başı GSYH ve ekonomik büyüme), demografik değişkenler (nüfusun yapısı, bağımlılık oranı ve kadınların işgücüne katılım oranı), dış değişkenler ve belirsizlikler (dışsal şoklar ve krizler) olarak sayılabilir (Özcan, Gunay ve Ertaç, 2003: 1407). Sayılan bu değişkenler bağlamında özellikle gelişmekte olan ve orta gelir tuzağından kurtulmak isteyen ülkelerin bu değişkenleri dikkate alıp ulusal tasarrufların oranını orta gelir tuzağından en kısa sürede çıkan ülkelerin seviyesine çıkarmaları gerekmektedir. Tablo 3'te bazı ülkelerin ulusal tasarruflarının ve yatırımlarının GSYH'ya oranı verilmiştir.

Tablo 3. Bazı Ülkelerde Ulusal Tasarrufların ve Yatırımların GSYH'ya Oranı (%)

Ülke	Ulusal Tasarrufların GSYH'ya Oranı					Yatırımların GSYH'ya Oranı				
	1995	2000	2005	2010	2013	1995	2000	2005	2010	2013
ABD	18.6	20.6	19.1	15	16.9	21.2	23.5	23.2	18.3	19.3
Rusya	27.6	36.7	30.4	26.1	24.1	25.4	18.6	19.4	21.7	22.6
Japonya	30.1	27.8	26.6	23.7	21.7	28	25.1	22.4	19.8	21
Çin	40.5	36.9	50	52	49.7	40.2	35.2	41.5	48	47.7
Kore	33.6	34.8	33	34.6	35.1	38.9	32.9	32.1	32	28.9
Malezya	33.9	35.9	38.7	34.2	30	43.6	26.8	22.3	23.2	26
Bulgaristan	14.7	12.5	14.5	21.4	22.8	15.7	17.9	27.5	22.8	20.9
Türkiye	21.1	17	16	13.3	12.6	23.4	23.5	23.2	19.5	20.5

Kaynak: IMF, World Economic Outlook Database, October 2014.

Tablodan da görüldüğü gibi Çin, Kore, Japonya ve Malezya'nın ulusal tasarruflarının GSYH'ya oranları % 33 ile % 50 arasında değişmektedir. Ancak Bulgaristan ve Türkiye gibi düşük orta gelir seviyesinde yaklaşık 50 yıl kalan ülkelerin ulusal tasarruf oranlarının düşüklüğü dikkate

değerdir. Fakat Bulgaristan'ın son yıllarda tasarruf oranını arttırdığını Türkiye'nin ise bu oranı düşürdüğünü görüyoruz. Bu bağlamda Türkiye'nin hem bu tasarruf oranlarıyla hem de tasarruf-yatırım açığıyla -diğer değişkenler dikkate alınmazsa- orta gelir tuzağından kurtulma ihtimali neredeyse imkânsızdır. Türkiye özelinde tasarruf oranlarının neden düşük olduğu ve nasıl artırılabilceği konusunda farklı çalışmalara bakılabilir (Dünya Bankası, 2012; Özlale ve Karakurt, 2013).

3.2. Araştırma Geliştirme (Ar-Ge) Yatırımları ve İnovasyon Kapasitesinin Arttırılması

İktisat literatüründe ihracat ile ekonomik büyüme arasında doğrudan bir ilişkinin olduğu belirtilmektedir. Büyümenin kaynakları ile ilgili teorik literatürde özellikle Solow'un (1957) içsel büyüme modeli (endogenous growth) ve Romer'in (1986 ve 1990) çalışmaları, teknolojik ilerlemenin uzun dönemde ekonomik büyümenin temel kaynağı olduğunu ortaya koymuştur. Ar-Ge yatırımlarının ekonomik büyümeye yaptığı katkı konusunda ise birçok ampirik çalışma mevcuttur. Bu çalışmalardan bazıları; Griffith (2000), Sylwester (2001), Guellec ve Potterie (2001), Ulku (2004), Samimi ve Alerasoul (2009), Göçer (2013) ve Özcan ve Arı (2014) olarak sayılabilir.

Pessoa (2010: 152) Ar-Ge'nin ekonomik büyümeye katkısını şu şekilde açıklamaktadır: Ar-Ge çalışmaları ile bilim insanları ve araştırmacılar yeni bir fikir ortaya koyarlar ve bu yeni fikir mühendisler tarafından yeni bir ürüne dönüştürülür ve ürün üretim sürecine alınır. Bir sonraki aşamada ise ürün için pazarlama planı oluşturulup, piyasada ürüne olan talebin oluşması ve talebin (özellikle yurtdışı) arttırılması hedeflenir. Talep artışı ile birlikte ihracatın artması ise ekonomik büyümeye katkı yapar. Bu durum Ar-Ge ile ekonomik büyüme arasında doğrusal bir ilişkinin varlığını da doğrular. Ayrıca devlet tarafından Ar-Ge'ye yapılacak teşviklerin toplam faktör verimliliğini de arttıracığı ve özel sektörün Ar-Ge'ye daha fazla yatırım yapmaya yöneleceği vurgulanmıştır. Ancak gelişmekte olan ülkelerin Ar-Ge yatırımlarıyla ekonomik büyümelerini gerçekleştirebilmesi için bu yatırımlarını fiziki altyapı, eğitim, sağlık ve beşeri sermaye gibi yatırımlarla desteklemesi gerekmektedir. Aksi takdirde Ar-Ge yatırımlarının ekonomik büyümeye katkısı sınırlı kalacaktır (Pohjola, 2000:3).

Sürdürülebilir ekonomik büyüme rakamlarına ulaşmak isteyen ülkelerin birçoğu 1990'lı yıllardan itibaren Ar-Ge'ye yatırım yaparak bilim, teknoloji ve sanayide önemli atılımlar gerçekleştirmiş ve ihracatlarını da arttırarak gelişmiş ülke seviyesine ulaşmış ve kişi başı gelirlerini yüksek gelirli ülke düzeyine yükseltmeyi başarmışlardır. Ancak orta gelir tuzağını aşmakta zorlanan ve düşük ekonomik büyüme sorunlarıyla yüz yüze kalan gelişmekte olan ülkelerin de nitelikli eğitim, Ar-Ge ve inovasyon gibi konulara ağırlık vererek katma değeri yüksek ürünler üretmesi ve büyüme hızlarını sürdürülebilir hale getirmesi gerekmektedir (OECD, 2005:10; Göçer, 2013: 217-218).

Ar-Ge süreci ile yaratılan yeni ürünün temel girdisi kabul edilen bilgi, inovasyon ekonomisinin temel dayanağını oluşturur. Bu süreçte bilgiye dayalı olarak üretilen yeni ürün ileri teknolojiyle üretildiğinden, marjinal getirisi ve katma değeri daha yüksek olacaktır. Yani bir anlamda yeni bilgi ile üretilen ürün/ürünler, hem yüksek katma değere hem de toplam faktör verimliliğinde artışa neden olacaktır. Yeni ürünün patent hakları ile korunması durumunda ise patent sahibi firma için bir süreliğine tekelleci kâra da olanak sağlayacaktır (Kurtoğlu, 2014: 76).

Tablo 4'te bazı ülkelerin Ar-Ge harcamalarının ve yüksek teknoloji ürün ihracatının imalat sanayi ihracatı içindeki payının GSYH'ya oranları verilmiştir.

Tablo 4. Bazı Ülkelerde Ar-Ge Harcamaları ve Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı

Ülke	Ar-Ge Harcamalarının GSYH'ya Oranı (%)				Yüksek Teknolojili Ürün İhracatının İmalat Sanayi İhracatı İçindeki Payı (%)			
	1996	2000	2006	2012	1996	2000	2006	2012
ABD	2.44	2.66	2.55	2.79	31	34	30	18
Rusya	0.97	1.05	1.07	1.12	10	16	8	8
Japonya	2.77	3.00	3.41	--	26	29	22	17
Çin	0.57	0.90	1.39	1.98	12	19	31	26
Kore	2.42	2.30	3.01	--	24	35	32	26
Malezya	0.22	0.47	0.61	--	44	60	54	44
Bulgaristan	0.58	0.51	0.46	0.64	4	3	6	8
Türkiye	0.45	0.48	0.58	0.87	2	5	2	2

Kaynak: Dünya Bankası, World Development Indicators, Science&Technology.

Tabloda Ar-Ge harcamalarının GSYH'ya oranı incelendiğinde özellikle Kore, Japonya, ABD ve Çin gibi ülkelerin dikkati çektiği görülecektir. Bu ülkelerden Çin hariç diğer üç ülke yüksek gelir grubunda olmasına rağmen GSYH'dan Ar-Ge'ye ayırdıkları oranları aynı düzeyde tutmaya çalışmışlardır. Yüksek teknoloji ürün ihracatının oranı incelendiğinde Malezya'nın çok iyi, Türkiye'nin ise çok kötü durumda olduğu görülmektedir. Türkiye gibi orta gelir tuzağında olan ülkelerin GSYH'dan Ar-Ge'ye ayırdıkları oranları arttırması, yüksek teknoloji ürün ihracatını (katma değeri yüksek) arttırması ve böylece büyümesini sürdürülebilir hale getirmesi gerekmektedir.

3.3. Nitelikli İşgücü İçin Beşeri Sermaye Yatırımları

Geleneksel büyüme teorilerinde iktisadi büyüme ve kalkınmanın temel öğeleri olarak genellikle doğal kaynaklar, sermaye birikimi, işgücündeki artış, girişimcilik, kurumsal faktörler, teknolojik gelişme ve ticaret sayılmaktadır. Yani, doğal kaynaklar dışında kalan diğer bütün öğeler insana bağlı olmasına rağmen beşeri sermayenin etkisi genellikle ihmal etmiştir. (Koç, 2013: 242). Sadece fiziksel sermaye birikimine dayalı bir büyüme modelinin sürdürülebilir nitelikte olmadığı ileri sürülmüş ve sermaye birikiminin önündeki en önemli engelin azalan getiri oranları olduğu vurgulanmıştır. Fakat beşeri sermayenin uzun dönemde artan getirisinin olduğu ileri sürülmektedir. Özellikle eğitim ve sağlık yatırımları sonucu işgücünün verimliliği doğrudan yükselmekte ve sürdürülebilir bir ekonomik büyüme için önemli katkılar sağlamaktadır (Yeldan, 2012: 23). Acemoğlu ve arkadaşları ise (2014: 1), kurumların önemine vurgu yaparak beşeri sermayenin, toplam faktör verimliliğinin ve fiziksel sermayenin ekonomik büyümeye katkı yaptığını ileri sürmüşlerdir.

1980'lerin başından itibaren geleneksel üretim yöntemlerinin değişmesiyle (emek-yoğun üretimden, bilgi ve teknoloji-yoğun üretime geçiş) birlikte teknolojik gelişmeler ve beşeri sermayenin ekonomik kalkınmaya olan etkisi ve önemi artmaya başlamıştır. Bu bağlamda özellikle Solow (1957), Lucas (1988) ve Romer (1986, 1989 ve 1990) tarafından geliştirilen içsel büyüme teorisi, teknolojik gelişmeler ve beşeri sermayenin ekonomik büyümeye olan katkısını açıklamıştır. Sonraki yıllarda Stokey (1990), Griliches (1996), Krueger ve Lindahl (2000) ve Acemoğlu vd. (2014) tarafından yapılan çalışmalar, bilgi ve diğer sosyal altyapı harcamaları ile milli gelirdeki büyüme arasında doğrudan ve kuvvetli ilişkilerin olduğunu ortaya koymuştur. Beşeri sermaye kavramı ile ilgili üzerinde uzlaşmış tek bir tanım yoktur. Becker (1993: 16) eğitime, sağlığa ve kişisel beceriler kazandırma faaliyetlerine yapılan bütün harcamaların beşeri sermayeyi geliştirdiğini ve beşeri sermayeyi kişiden ayırmanın mümkün olmadığını ifade etmektedir. OECD (2011: 18) ise beşeri sermayeyi; bireylerde oluşan bilgi, beceri, yetkinlik ve niteliklerin bireyin sosyal ve ekonomik refahını arttırmaya yarayacak özelliklerin tümü olarak tanımlamaktadır. Küreselleşen dünya ekonomisinde diğer ülke ekonomileriyle rekabet edebilmenin şartlarından biri de nitelikli emeğin üretim sürecine katılmasıdır. İşgücünün niteliği özellikle okullardaki ve işyerlerindeki eğitimler sayesinde geliştirildikçe, ülkenin beşeri sermayesi de artmış olur. Aynı zamanda işgücünün sağlığının iyi olması durumu da beşeri sermayenin bir parçası olarak kabul

edilir (Kibritçioğlu, 1998: 207; Yılmaz, 2014). Beşeri sermaye birikimi sayesinde nitelikli işgücü daha fazla esnekliğe, mobiliteye ve girişimcilik özelliğine sahip olabilmektedir. Bu ise nitelikli işgücünün daha kısa süre işsiz kalmalarına ve yeni iş alanların da istihdam edilmelerine olanak sağlamaktadır (Çakmak ve Gümüş, 2005: 61).

Gelişmiş ekonomileri diğer ekonomilerden farklı kılan en temel özelliklerden biri de nitelikli emeğin üretim sürecine katılması ve böylece toplam faktör verimliliğine yaptığı katkıdır. Ekonomik büyüme ile ilgili son yıllardaki iktisat literatürü incelendiğinde özellikle bilgiye dayalı ekonomik gelişmenin önemine vurgu yapılmakta ve özel sanayi üretim faaliyetlerinin, sermaye çeşitliliği üretiminin ve teknik beceri dağılımının büyümeye öncülük ettiği belirtilmektedir. Bilgi sermayesinin birikimi aynı zamanda beşeri sermayenin üretilmesine dayanmaktadır (Yeldan, 2012: 25).

Kibritçioğlu (1998: 217), beşeri sermayenin ekonomik büyümeye katkısını şu şekilde açıklamıştır: Kamunun, bireylerin, hane halklarının ve özel sektörün sağlık ve eğitim yatırımları sonucu beşeri sermaye gelişecek, gelişen beşeri sermaye yaratıcılık (creativity) ve yaparak öğrenme (learning by doing) süreci ile araştırma ve geliştirme faaliyetlerini yapacak ve bu sayede bilgi üretimi (teknolojik gelişme) ve inovasyon artacak ve sonuçta ekonomik büyüme sağlanacaktır.

Beşeri sermayenin göstergeleri olarak kabul edilen sağlık ve eğitimin, toplumun bireylerine hangi katkıları sağladığına ilişkin farklı ölçüm yöntemleri geliştirilmiştir. Stroombergen (2002) eğitim ile ilgili göstergeleri stok göstergeler ve yatırım göstergeleri olmak üzere iki grupta toplamıştır. Stok göstergeler olarak 25–64 yaş grubundaki bireylerin aldıkları eğitimin düzeyi, 25–64 yaş grubundaki bireylerin aldıkları eğitimin süreleri, yetişkinlerin yaş grubu itibarıyla eğitim düzeyleri ve cinsiyete göre eğitim düzeyleri vb. sayılmıştır. Yatırım göstergelerini ise milli gelirden eğitim harcamalarına ayrılan pay, eğitim seviyesi itibarıyla öğrenci başına ortalama harcamalar, öğrenme için harcanan zaman ve okula kayıt oranları vb. olarak ifade etmiştir.

Beşeri sermayedeki gelişmeleri gösteren bir başka çalışma Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından 1990 yılından bu yana her yıl yayımlanan İnsani Gelişme Endeksi'dir (Human Development Indeks-HDI). İnsani Gelişme Endeksi, milli gelirdeki gelişmelerin yanı sıra insani gelişmeyi ölçüt alan ve eğitim, sağlık, çevre, cinsiyet eşitsizliği, istihdam, ücretler, çevre kirliliği ve temiz suya erişim gibi insani gelişmeyi ölçmeyi amaçlamaktadır.

OECD ise üyelerinin eğitim alanında beşeri sermayedeki gelişmelerini ölçmek için iki farklı ölçüt kullanmaktadır. Bu ölçütler Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programı (Programme for International Student Assessment-PISA) ve Uluslararası Yetişkin Okuryazarlığı Araştırması'dır (The International Adult Literacy Survey-IALS) (OECD, 2001: 20). Özellikle PISA programı ortaöğretim öğrencilerinin farklı bilim dallarındaki başarılarını ölçmeye yarayan bir programdır.

Tablo 5'te bazı ülkelerin eğitim ve insani gelişme endeksi göstergeleri verilmiştir.

Tablo 5. Bazı Ülkelerde Eğitim ve İnsani Gelişme Endeksi Göstergeleri²

Ülke	Okul Öncesi Eğitimde Brüt Okullaşma Oranı % (2012)	Eğitim Harcamalarının GSYH Oranı % (2005-2012)	Eğitim Harcamalarının Toplam Kamu Harcamalarına Oranı % (2010)	Bilimsel Yayın Sayısı (2011)	İnsani Gelişme Endeksi Sıralaması (2013)
ABD	74	5.6	12.7	210.000	5
Rusya	91	4.1	---	14.151	57
Japonya	88	3.8	9.5	47.106	17
Kore	118	5.0	23	25.593	15
Malezya	70	5.1	18.4	2092	62
Bulgaristan	86	4.1	11.2	650	58
Kosta Rika	74	6.3	---	106	68
Türkiye	44	2.9	13.7	8328	69

Kaynak: Dünya Bankası, Kalkınma Bakanlığı ve BM Kalkınma Programı İnsani Gelişme Endeksi İstatistikleri.

² Eğitim harcamalarının toplam kamu harcamalarına oranına ait veriler 2010 yılına kadar bulunmuş olup, Rusya ve Kosta Rika'ya ait veriler elde edilememiştir.

Tabloda eğitim göstergeleri verilen ülkelerin durumları incelendiğinde; Kore hem okul öncesi okullaşma oranı hem de eğitim harcamalarının GSYH oranı diğer ülkelere göre daha iyi durumdayken, Türkiye sekiz ülke arasında en kötü durumdadır. Okul öncesi okullaşma oranı dışında Türkiye'nin GSYH'dan eğitim harcamalarına ayırdığı oranı yükseltmesi gerekmektedir. Ancak bu oranın rakamsal olarak arttırılması yanında, eğitimin niteliğinin de arttırılması zorunludur. Ayrıca UNDP (2014) tarafından yayımlanan İnsani Gelişim Endeksi incelendiğinde 2013 yılı itibariyle Türkiye (son yıllardaki düzelmeye rağmen) 187 ülke arasında 69. sırada yerini almıştır. OECD tarafından yapılan PISA ölçümlerinde ise Türkiye 34 OECD üyesi ülke arasında son sıralarda yer alırken, Kore ve Japonya ilk sıralarda yer almaktadır. Bütün bu veriler dikkate alındığında, Türkiye'nin gelişmiş ülkelerle olan gelir farkını kapatması için özellikle eğitim alanında daha etkin ve verimli bazı önlemler alması ve bu politikaları uygulaması gerekmektedir. Aksi takdirde gelişmiş ülkelerin gelir seviyesine ulaşmada önemli bir etken olan nitelikli işgücü ihtiyacı karşılanmamış olur.

3.4. Fikri Mülkiyet ve Patent Haklarının Korunması

Fikri mülkiyet hakları önceleri sadece fikri haklar konusunu oluşturan hakların sınırlarını, kullanım şekillerini ve hakların ihlali halinde hukuki yaptırımları tespit eden kurallarla belirlenmişken günümüzde özellikle teknoloji ve inovasyondaki gelişmeler sonucunda, hak konusu ürün ve hizmetlerin, yaratıcılık, inovasyon ve rekabet edebilirlik süreçlerini de içine alan bir yapıya kavuşmuştur. Bu bağlamda fikri mülkiyet hakları teknoloji, ekonomi ve ticareti birbirine bağlayan bir sistemler bütünü olarak görülmektedir (DPT-ÖİK, 2007:1).

Birleşmiş Milletlere bağlı bir kuruluş olarak 1967 yılında kurulan Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (World Intellectual Property Organization-WIPO) kuruluş sözleşmesinin ikinci maddesinde fikri mülkiyete ilişkin hakların kapsamına şu hakları almıştır: Edebi, sanatsal ve bilimsel çalışmalar, insan emeğinin tüm alanlardaki buluşları, bilimsel buluşlar, endüstriyel tasarımlar (ticari markalar, hizmet markaları), ticari unvan ve isimler, haksız rekabete karşı koruma ve sınai, bilimsel edebi ya da sanatsal alanlarda fikri mülkiyete konu olan faaliyetlerden kaynaklanan diğer tüm haklar.

Bu bağlamda fikri mülkiyet hakları, bu haklara konu olan herhangi bir ürünü üreten gerçek veya tüzel kişiye bu emeği karşılığında herkese karşı ileri sürebileceği tekeli hakları tanımlanmaktadır. Fikri mülkiyet haklarıyla ilgili düzenlemeler yoluyla yaratıcılık ve yenilikçiliğin teşvik edilerek sürdürülebilir hale getirilmesi, ekonomik büyümenin ve buna bağlı olarak istihdamın desteklenmesi, kültürel ve teknolojik ilerlemeye katkıda bulunması hedeflenmektedir (DPT-ÖİK, 2007: 2).

Fikri mülkiyetin küresel rekabet açısından önemi gün geçtikçe artmaktadır. Farklı gelişme düzeyindeki ülkeler olanakları ve birikimleri çerçevesinde yeni fikri ürünlerin geliştirilmesi için kaynaklarını harekete geçirmektedirler. Bu ülkeler ayrıca inovasyon politikaları geliştirmeye çalışmakta ve etkin fikri mülkiyet koruması sağlamak için çeşitli yasal ve idari düzenlemeler yapmaktadırlar (Boztosun, 2007: 10).

Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü patenti ise şu şekilde tanımlamıştır: Patent, bir ürün ya da bir şey yapmanın yeni bir yolunu sağlayan bir süreç ya da bir soruna yeni bir teknik çözüm sunan bir buluş için verilen bir haktır. Bir başka tanıma göre ise; hem buluş üzerindeki tekel niteliğindeki hakkı kullanma yetkisini hem de bu yetkiyi ispatlayan belgeyi ifade eder. Yani patent kavramı, patent hakkını da içine alacak şekilde buluş sahibinin yaratıcı düşüncesinin, belirli bir zaman dilimi içinde ve yasal hükümler çerçevesinde koruma altına alındığını gösteren belgedir (Karahana vd., 2007: 161).

OECD (1997: 7)'ye göre etkin bir patent sistemi teknolojik yenilik sürecine üç aşamada yardımcı olabilir: Birinci aşamada bir patent, buluşu yapan kişiye Ar-Ge yatırımlarıyla ilgili ilk maliyetlerini karşılamaya olanak tanıyacak bir şekilde belirli bir süre buluşuna tekeli bir hak sağlar. Bu nedenle patent sistemi yenilik ve araştırma faaliyeti için bir uyarıcı bir etkide bulunur.

(ii) Tekelci hakkı içeren zaman süreci, satılabilir ürünlere yönelik buluşun gelişimi için uygun bir piyasayı yaratmayı, buluşu yapana garanti eder. (iii) Patent sistemi dünya çapında teknolojik bilgi deposunun toplanması, sınıflandırılması ve yayılması için yapı oluşturur.

Patentlerin bir amacı da teknolojinin yayılmasıdır. Bu durum patent süresinin neden sınırlı ve yenilenemez olması gerektiğini ve bir buluş veya sınai bir patentin başvuru anında kamuoyuna açıklanması zorunluluğunu da açıklamaktadır. Yani patentler kamuoyuna duyurulmakta ve patent dokümanları en mükemmel teknolojik bilgi kaynakları halini almaktadır. Dünyada her yıl 1,5 milyonu aşkın patent dokümanının yayımlandığı tahmin edilmektedir. Gelişmekte olan birçok ülke için patent dokümanları, Ar-Ge faaliyetlerini hızlandırmanın ve teknoloji transferine aracılık yapmanın bir yoludur (Soyak, 2005: 12-13).

Tablo 6’da bazı ülkelerin patent başvuru sayısı ile kabul edilen patentlerin sayısı verilmektedir.

Tablo 6. Bazı Ülkelerin Patent Başvurusu ve Kabul Edilen Patentlerin Sayısı

Ülke	Patent Başvuru Sayısı				Kabul Edilen Patent Sayısı			
	1995	2000	2005	2012	1995	2000	2005	2012
ABD	228142	295895	390733	542815	96855	145188	129967	213186
Rusya	24444	32337	32253	44211	25299	15563	20543	24119
Japonya	368861	419543	427078	342746	109100	121546	116306	225997
Kore	78499	102010	160921	188915	11824	31914	64011	92243
Malezya	4052	6227	6286	6940	1753	405	2508	1629
Bulgaristan	731	940	313	259	297	206	101	58
Kosta Rika ³	---	---	---	610	---	---	---	8
Türkiye	1690	3433	1146	4666	763	295	269	907

Kaynak: World Intellectual Property Organization-WIPO, Statistics Data Center.

Tablo 6 incelendiğinde patent başvuru sayısı ile kabul edilen patent sayılarında ilk yıllarda Japonya daha iyi durumdayken, ilerleyen yıllarda ABD, Japonya’yı gerilerde bırakmıştır. Gelişmekte olan ülke kategorisindeki Malezya, Türkiye’den daha iyi durumdadır.

3.5. İşgücü Piyasası Reformu

II. Dünya Savaşı’ndan sonra savaşın neden olduğu yıkımı onarmak ve ekonomilerini yeniden yapılandırmak isteyen ülkeler (özellikle Avrupa ülkeleri), yoğun işgücü ihtiyacı ile karşı karşıya kalmışlardır. Bu işgücü ihtiyaçlarının önemli bir bölümünü diğer ülkelerden karşılayan bu ülkeler, 1970’li yıllarda yaşanan ekonomik krizlerden -diğer birçok ülke gibi- olumsuz etkilenmişlerdir. 1980’li yıllarda ivme kazanan küreselleşme olgusu ve sonraki yıllarda meydana gelen krizlerin de etkisiyle işsizlik son yılların en büyük ekonomik ve sosyal sorunlarından biri haline gelmiştir. Gelişmekte olan birçok ülke reel ücretleri düşük tutarak gelişmiş ülkelerle bir ölçüde rekabet edebilmiş ancak bu durumun uzun bir süre sürdürülmesi mümkün olmamıştır. Gelişmekte olan ülkelerin, gelişmiş ekonomilerle uluslararası alanda rekabet edebilmesi için yapısal bazı reform önlemleri alması gerekmektedir. Bu önlemlerden biri de işgücü piyasasında reform yapmaktır. İşgücü piyasasında reformun içeriğinin ne olması gerektiği konusundaki görüşlerde bir mutabakat yoktur. Görüşler daha çok temel inançlardaki farklılıkları yansıtacak şekilde kutuplaşmıştır.

Scarpetta (1998: 12), işgücü piyasasındaki yapılması gereken reformları şu şekilde sıralamıştır: Pasif ve aktif işgücü piyasası politikaları, istihdam koruyucu mevzuat, işgücü üzerindeki vergiler ve işgücü piyasası kurumları. Pasif işgücü piyasası için çalışanların işsiz kalması durumunda yaşam standartlarındaki ani düşüşü önleyecek bir gelir desteğinin sağlanması (işsizlik sigortası benzeri bir uygulama). Aktif işgücü piyasası ise genellikle üç temel amaç için düzenlenmektedir: i) insan kaynaklarının hareketliliği; ii) işgücünün eğitimi ve iii) uzun dönem işsiz kalan dezavantajlı çalışanların iş olanaklarının geliştirilmesi.

İşgücü piyasasında yaşanan sorunların çözümü için reform yapılmasını savunan bir diğer kurum OECD’dir. OECD; 1994 tarihli Jobs Study başlıklı çalışmasında, aşağı doğru ücret

³ Kosta Rika ile ilgili veriler 2010 yılından itibaren verilmektedir.

esnekliğinin önemini vurgulayarak, iş güvencesinin gevşetilmesini ve işsizlik yardımlarının sınırlandırılması gerektiğini ifade etmiştir. OECD ile benzer görüşleri vurgulayan IMF ise; asgari ücretlerin düşürülmesini, iş güvencesinin gevşetilmesini ve işsizlik yardımlarının sınırlandırılmasının önemine dikkat çekmiştir (Howell, 2005: 2).

Görüldüğü gibi konuya farklı bakış açılarıyla bakılmakla birlikte temel reform önerilerini şu şekilde sıralamak mümkündür: Kayıt dışı istihdamın azaltılması, işgücü piyasalarının esnekleştirilmesi, işgücüne katılım oranının artırılması (özellikle kadınların), nitelikli işgücü oranının ve mesleki eğitimlerin artırılması, istihdamı koruma ve istihdam yaratma ve sosyal güvenlik sistemi kapsamına alınacak çalışan sayısının artırılması (Kalkınma Bakanlığı: 2014; Gürsel, 2011: 33). Bu bağlamda işgücü piyasasında reform uygulamalarını başaran Güney Kore, Almanya, Polonya ve Norveç gibi ülkelerin deneyimleri incelemeye değerdir (Öz, 2010).

Gelişmiş ülkelere oranla Türkiye’de işgücü piyasasının temel sorunları incelendiğinde, nitelikli işgücü oranının düşük olması, kayıt dışı istihdam oranının yüksekliği, kadınların işgücüne katılım oranının yetersiz olması ve mesleki eğitilmiş işgücünün azlığı temel sorunlar olarak sayılabilir. Aşağıdaki tabloda bazı ülkelere ait nüfus ve işgücü verileri yer almaktadır.

Tablo 7. Bazı Ülkelerin Nüfus ve İşgücü Göstergeleri

Ülke	15-64 Yaş Grubunun Toplam Nüfusa Oranı (2013) (%)	İşsizlik Oranı (2012) (%)	Kadınların İşgücüne Katılım Oranı (2012) (%)	Toplam İstihdam İçinde Tarımın Payı (2012) (%)
ABD	66	8	57	2
Rusya	71	6	57	10
Japonya	62	4	48	4
Kore	73	3	50	7
Malezya	69	3	50	13
Bulgaristan	67	12	44	6
Kosta Rika	69	8	46	13
Türkiye	67	9	29	24

Kaynak: Dünya Bankası, World Development Indicators, Social Protection&Labor.

Tablodan da görüldüğü gibi Türkiye’de kadınların işgücüne katılım oranı % 29 iken diğer ülkelerde bu oran % 44-57 aralığındadır. Türkiye açısından diğer bir sorun toplam istihdam içinde tarımın payının yüksek olmasıdır.

3.6. Toplam Faktör Verimliliğinin Arttırılması

Bir ülkenin ekonomik büyümesine katkı sağlayan demografi, doğal kaynak arzı ve tasarruf oranları gibi faktörlerin sınırları aynı zamanda büyümeyi de kısıtlayabilmektedir. Üretim faktörleri sürekli arttırılabilirse bile ölçeğe göre azalan getiri ekonomik büyümeyi yine kısıtlayacaktır (Serdaroğlu, 2013: 1). Bu bağlamda verimlilik, sürdürülebilir büyümenin en temel ögesidir ve verimlilik artışları ülkelerin uzun dönemli büyüme performanslarını belirleyen önemli etkenlerden biridir. Toplam faktör verimliliği (TFV) büyüme/kalkınma çabalarının değerlendirilmesinde temel bir gösterge olarak kullanılmaktadır. TFV, hem ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarını nedenlerini açıklamakta hem de büyümenin itici gücü olarak hangi üretim faktörünün daha etkin kullanıldığını belirlemektedir (Vergil ve Abasız, 2008: 160).

Easterly ve Levine (2001)’ye göre, ekonomilerin gelişiminin asıl itici gücü, toplam faktör verimliliğidir. Sermaye ve işgücü girdilerinin etkisi daha az önemdedir ve ülke ekonomileri arasında kişi başı gelir seviyesi açısından aradaki fark giderek açılmaktadır ve bunun temel nedeni toplam faktör verimliliğidir. Uzun dönemde sürdürülebilir büyümeye ve TFV’ye katkı yapacak faktörler olarak; tasarruf oranı, beşeri sermaye ve Ar-Ge’ye yapılan harcamalar, vergi sistemi, teknolojik gelişme ve inovasyon kapasitesi, ticari ve finansal açıklık, altyapı, rekabetçilik, finansal gelişmişlik ve kurumsal yapı sayılmaktadır (Serdaroğlu, 2013: 6; Gürsel, 2011: 13).

TFV'nin ekonomik büyümeye katkısını ölçmeye çalışan birçok ampirik çalışma yapılmıştır. Bu çalışmaların öncüleri olarak Abramovitz (1956) ve Solow (1957) sayılabilir. Sonraki yıllarda büyüme muhasebesinin kullanımı yoluyla ülkeler arasında yakınsama sürecini açıklamaya yönelik çalışmalar yapılmıştır (Dowrick ve Nguyen, 1989; Young, 1995). Kurado ve Nomura ise 1999 yılında yaptıkları çalışmayla, Japonya ve OECD ekonomilerini incelemişler ve yatırımlardaki artışlara rağmen TFV'nin büyümeye katkı yapmadığını, çünkü TFV ölçümünde yanlışlıklar yapıldığını ileri sürmüşlerdir (Ateş, 2012).

Hulten (2000: 31), TFV ile ilgili son yıllarda yapılan araştırmaların gelişimini şu şekilde açıklamaktadır: i) Ekonometrik modelleme çalışmaları yoluyla TFV ölçümlerine ilgi artmaktadır, ii) TFV'nin makro ölçümlerinden, sektör ya da firma düzeyinde ölçümlerine geçilmiştir, iii) rekabetçi piyasa varsayımları yerine, aksak rekabet piyasa varsayımları kullanılmaktadır, iv) Ar-Ge ve patentin verimlilikteki değişime yaptığı katkı açıklanmaya çalışılmıştır ve v) inovasyon gibi sermaye ve işgücünün verimliliğini artıran üretim sürecindeki gelişmelerin yanında, ürünlerin kalitesindeki gelişmelere de önem verilmektedir.

SONUÇ

1980'lerde başlayan ve giderek ivme kazanan, derinleşen ve zamanla çok boyutlu hale gelen küreselleşme süreci, ülkelere büyüme ve gelişme yönünde önemli fırsatlar sunduğu kadar, bazı sorunlara da neden olmuştur. Küreselleşme ile birlikte bir yandan ülkeler arasında rekabet giderek artarken, öte yandan ülkeler sürdürülebilir ve yeterli büyüme hedeflerini gerçekleştirmeye çalışmaktadırlar. Özellikle gelişmekte olan bazı ülkelerin son yıllarda gösterdiği güçlü büyüme performansı sonucu kişi başına düşen milli gelirleri gelişmiş ülkelerin seviyelerine yaklaşmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin önemli bir kısmı ise bu büyüme performansını gösterememiştir. Bu ülkelerde yıllık büyüme hızının yeterli seviyede artmaması ve hatta bazı dönemlerde gerilemesi önemli bir sorun olmakta ve bu ülkelerin işgücü ve hammadde maliyet avantajına dayalı kolay büyüme kaynakları zamanla "karşılaştırmalı üstünlüğünü" kaybetmektedir.

Bilginin önemi ve değeri gün geçtikçe artmakta, yenilik ve fark yaratma en önemli rekabet unsurlarından biri durumuna gelmektedir. Önümüzdeki yıllarda bilim ve teknoloji alanındaki gelişmelere bağlı olarak bilgiye dayalı üretim, büyümenin temel belirleyici gücü olmaya devam edecektir. Gelişmiş ülkeler genellikle bilgiye dayalı üretim süreciyle yüksek katma değer yaratan üretim ağına sahip olmuş, ihracat oranlarını artırmış ve büyüme oranlarını sürdürülebilir ve yeterli hale getirmişlerdir. Gelişmekte olan ülkeler ise daha çok katma değeri düşük ürünleri üretmiş ve üretim yapılarını değiştirememişlerdir. Bu durum gelişmekte olan ülkelerin büyüme oranlarının istikrarsız ve yetersiz kalmasına neden olmuştur.

Orta gelir tuzağından kısa sürede çıkan ve üst gelir seviyesine ulaşan Japonya, Kore, Singapur gibi ülke örnekleri incelendiğinde bu ülkelerin yüksek katma değerli ürünleri üretip gelişmiş ülkelerle rekabet edebildikleri söylenebilir. Bu bağlamda Türkiye gibi orta gelir tuzağında olan gelişmekte olan ülkelerin orta gelir tuzağından kurtulabilmesi için birçok alanda köklü reformlar ve önlemler alması gerekmektedir. Bu ülkelerin öncelikle ulusal tasarruf oranlarını arttırması ve tasarruf-yatırım açığını kapatması, araştırma-geliştirme (Ar-Ge) ve teknolojik yatırımlara öncelik vermesi, vasıflı işgücü için beşeri sermayeyi geliştirmesi, fikri mülkiyet haklarını koruması ve işgücü piyasalarında reform yapması gerekmektedir. Bu tür reformlarla gelişmekte olan ülkeler üretimde verimliliği arttırıp, farklı ve nitelikli ürünler üretip bu ürünleri dünya piyasalarına satarak, ekonomide sürdürülebilir büyümeyi sağlayabilir ve kişi başına düşen milli gelirini arttırabilir. Ayrıca bu ülkelerin enerji ithalatıyla doğrudan ilişkili olan cari işlemler açığını azaltması ve ihracata dayalı büyüme modeline geçiş yapması gerekmektedir. Çünkü iç talebe dayalı büyüme modelinin sürdürülebilir olmadığı ve büyümenin iç ve dış konjonktürel gelişmelere bağlı olarak istikrarsız bir özellik göstereceği bilinmektedir.

KAYNAKÇA

- Abramovitz, M. (1956), "Resource and Output Trends in the United States since 1870" *American Economic Review*, 46(2), 5-23.
- Acemoğlu, D., Gallego, F. A. ve Robinson J. A. (2014), "Institutions, Human Capital and Development", *NBER Working Paper Series*, 19933, National Bureau of Economic Research.
- Agénor, P. R., Canuto, O. ve Jelenic, M. (2012), "Avoiding Middle-Income Growth Traps", *Economic Premise*, November, The World Bank, Washington DC, USA.
- Ateş, S. (2012), "Türkiye İmalat Sanayinde Toplam Faktör Verimliliği ve Uzun Dönem Büyüme İlişkileri", *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*, 2012/170.
- Becker, G.S. (1993), *Human Capital a Theoretical and Empirical Analysis with Special Referrence to Education*, National Bureau of Economic Research (NBER), The University of Chicago Press, Chicago.
- Boztosun, N. A. O. (2007), "Fikri Mülkiyet ve Küresel Rekabet", TÜSİAD-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu, 08.
- Çakmak, E. ve Gümüş, S. (2005), "Türkiye’de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Ekonometrik Bir Analiz (1960-2002)", *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 60(1), 59-72.
- Dowrick, S. ve Nguyen, D. (1989), "OECD Comparative Economic Growth 1950-85: Catch-up and Convergence" *American Economic Review*, 79(5), 1010-1030.
- DPT (2007), "Fikri Mülkiyet Hakları Özel İhtisas Komisyon Raporu", Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013, Ankara.
- Duesenberry, J.S. (1949), *Income, Saving and the Theory of Consumption Behavior*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press,.
- Dünya Bankası ve T.C. Kalkınma Bakanlığı (2012), "Yüksek Büyümenin Sürdürülebilirliği: Yurtiçi Tasarrufların Rolü", Ülke Ekonomik Raporu, Rapor No.66301.
- Dünya Bankası, World Development Indicators, Science&Technology <http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS/countries> (Erişim Tarihi: 25.10.2014).
- Easterly, W. ve Levine, R. (2001), "It is not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models", *The World Bank Economic Review*, 15, 177-219.
- Eğilmez, M. (2012), "Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye" 16.12.2012, <http://www.mahfiegilmez.com>, (Erişim Tarihi: 20.10.2014).
- Eichengreen, B., Park, D. ve Shin, K. (2011), "When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China", *NBER Working Paper Series*, 16919, National Bureau of Economic Research, March.
- Eichengreen, B., Park, D. ve Shin, K. (2013), "Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap", *NBER Working Paper Series*, 18673, National Bureau of Economic Research, January.
- Felipe, J. (2012), "Tracking the Middle Income Trap: What is It, Who is in It, and Why?", Part 2. *Asian Development Bank Economics Working Paper Series*, No: 307.
- Felipe, J., Abdon, A. ve Kumar, U. (2012), "Tracking The Middle-Income Trap: What Is It, Who Is In It, and Why?", *Levy Economic Institute Working Paper* No:715.
- Flaen, A., Ghani, E. ve Mishra, S. (2013), "How to Avoid Middle Income Traps? Evidence From Malaysia", The Worldbank, *Policy Research Working Paper* 6427, Washington DC, USA.
- Foxley, A. ve Sosso, F. (2011), "Making the Transition from Middle-Income to Advanced Economies", Carnegie Endowment, *The Carnegie Papers*.
- Friedman, M. (1957), *A Theory of Consumption Function*, Princeton, N.J: Princeton University Press.
- Gill, I. ve Kharas, H. (2007), "An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth", *The World Bank*, Washington DC, USA.

Göçer, İ. (2013), “Ar-Ge Harcamalarının Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı, Dış Ticaret Dengesi ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri”, *Maliye Dergisi*, 165 (2), 215-240.

Griffith, R. (2000), “How Important is Business R&D for Economic Growth and Should the Government Subsidise it?”, *The Institute for Fiscal Studies Briefing Note* No. 12, London.

Griliches, Z. (1996), “Education, Human Capital and Growth: A Personal Perspective”, *NBER Working Paper Series*, 5426, National Bureau of Economic Research.

Guellec, D. ve Potterie, B.P. (2001), “R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries”, *OECD Economic Studies*, No.33, 2001/II, 103-126.

Gürsel, S. (2011), “Büyüme Sorunu ve Reform Ajandası”, *Bahçeşehir Üniversitesi Ekonomik ve Toplumsal Araştırmalar Merkezi (BETAM)*.

Gürsel, S. ve Soybilgen, B. (2014), “Türkiye Uzun Yıllar Orta Gelir Tuzağından Kurtulmayabilir”, *BETAM Araştırma Notu* 14/169, İstanbul.

Howell, D. R. (2005), “Fighting Unemployment: Why Labor Market ‘Reforms’ Are Not the Answer”, http://www.nachdenkseiten.de/upload/pdf/hinw_051214.pdf (Erişim Tarihi: 02.11.2014).

Hulten, C.R. (2000), “Total Factor Productivity: A Short Biography” *NBER Working Paper Series*, 7471, National Bureau of Economic Research.

IMF (2014), World Economic Outlook Database, October.

Jankowska, A., Nagengast, A. ve Perea, J. R. (2012), “The Product Space and the Middle-Income Trap: Comparing Asian and Latin American Experiences”, OECD Development Centre, *Working Paper* No.311.

Kalkınma Bakanlığı (2014), “İstihdam ve Çalışma Hayatı Özel İhtisas Komisyon Raporu”, Onuncu Kalkınma Planı 2014-2018, Ankara.

Kanchoochat, V. ve Intarakumnerd, P. (2014), “Tigers Trapped: Tracing the Middle-Income Trap through the East and Southeast Asian Experience”, *Berlin Working Papers on Money, Finance, Trade and Development*, No: 4.

Karagöl, E. T. ve Özcan, B. (2014), “Sürdürülebilir Büyüme İçin Tasarruf”, *Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı (SETA)*, (92).

Karahan, S., Suluk, C., Saraç, T. ve Nal, T. (2007), *Fikri Mülkiyet Hukukunun Esasları*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

Keynes, J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, London: Macmillan.

Kharas, H. ve Kohli, H. (2011), “What is the Middle Income Trap, Why do Countries Fall into It, and How Can It Be Avoided?”, *Global Journal of Emerging Market Economies* 3(3), 281-289.

Kibritçioglu, A. (1998), “İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 53(1-4), 207-230.

Koç, A. (2013), “Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Yatay Kesit Analizi ile AB Ülkeleri Üzerine Bir Değerlendirme”, *Maliye Dergisi*, 165(II), 241-258.

Krueger, A. B. ve Lindahl, M. (2000), “Education for Growth: Why and for Whom?”, *NBER Working Paper Series*, 7591, National Bureau of Economic Research.

Kurtoğlu, Y. (2014), “Orta Gelir Tuzağından Çıkış”, *Ekonomik Yaklaşım*, 25(90), 71-90.

Lucas, R. E. (1988), “On the Mechanics of Economic Development”, *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42.

Modigliani, F. (1966), “The Life Cycle Hypothesis of Saving, the Demand for Wealth and the Supply of Capital”, *Social Research*, (33), 160-217.

Modigliani, F. (1970), “The Life-Cycle Hypothesis of Saving and Inter-Country Differences in the Saving Ratio”, In W. Eltis, M. Scott, & J. Wolfe (Eds.), *Induction, Growth and Trade*, Essays in honor of Sir Roy Harrod. Oxford: Clarendon.

- OECD (1997), "Patents and Innovation in the International Context", OCDE/ GD (97) 210, Paris.
- OECD (2005), "*Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data*", Third Edition. Paris.
- OECD (2011), "The Well-Being of Nations The Role of Human and Social Capital", Paris.
- Ohno, K. (2010), "The Middle Income Trap Implications for Industrialization Strategies in East Asia And Africa", Grips Development Forum, *Three Policy Discussion Papers*.
- Öz, S. (2010), "Kriz ve İşsizlik: Başarı Örnekleri ve Çözüm Önerileri", *TÜSİAD-Koç University Economic Research Forum Working Paper Series*, Working Paper 1024.
- Öz, S. (2012), "Orta Gelir Tuzağı", *Ekonomik Araştırma Forumu Politika Notu* 12-06, Ağustos.
- Özcan, B. ve Arı, A. (2014), "Araştırma-Geliştirme Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi", *Maliye Dergisi*, 166(I), 39-55.
- Özcan, K. M., Gunay, A ve Ertaç, S. (2003), "Determinants of Private Savings Behaviour in Turkey," *Applied Economics*, (35), 1405-1416.
- Özlale, Ü. ve Karakurt, A. (2013), "Türkiye’de Tasarruf Açığının Nedenleri ve Kapatılması İçin Politika Önerileri", *Bankacılar Dergisi*, 23 (83), 1-34.
- Pessoa, A. (2010), "R&D and Economic Growth: How Strong Is the Link?", *Economic Letters*, 107, 152-154.
- Pohjola, M. (2000), "Information Technology and Economic Growth: A Cross-Country Analysis", *WIDER Working Papers* No.173, World Institute for Development Economics Research, 1-20.
- Rijckeghem, C. V. ve Üçer, M. (2008), "Türkiye’de Özel Tasarruf Oranının Gelişimi ve Belirleyicileri: Ekonomi Politikaları Açısından Bir Değerlendirme", *Ekonomik Araştırma Forumu Araştırma Notu* 08-02.
- Romer, P.M. (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth", *The Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- Romer, P.M. (1990), "Endogenous Technological Change", *The Journal of Political Economy*, 98(5), 71-102.
- Samimi, A. J. ve Alerasoul, S. M. (2009). "R&D and Economic Growth: New Evidence from Some Developing Countries", *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 3 (4), 3464-3469.
- Scarpetta, S. (1998), "Labour Market Reforms and Unemployment: Lessons from The Experience of the OECD Countries", *Inter-American Development Bank Working Paper* 382.
- Schultz, P. T. (1999), "Labor Market Reforms: Issues, Evidence and Prospects", *Yale University Economic Growth Center*, Discussion Paper No. 802.
- Serdaroğlu, T. (2013), "Türkiye’de Finansal Açıklık ve Toplam Faktör Verimliliği", Kalkınma Bakanlığı Uzmanlık Tezi, Ankara.
- Solow, R.M. (1957), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65-79.
- Soyak, A. (2005), "Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları: Tanımı, Tarihsel Gelişimi ve GOÜ’ler Açısından Önemi", *Legal Fikri ve Sınai Haklar Dergisi*, (1) 1, 11-30.
- Stokey, N. L. (1990), "Human Capital, Product Quality, and Growth", *NBER Working Paper Series*, 3413, National Bureau of Economic Research.
- Stroombergen, A., Rose, D. ve Nana, G. (2002), *Review of Statistical Measurement of Human Capital*, Statistics New Zealand.
- Sylwester, K. (2001). "R&D and Economic Growth", *Knowledge, Technology, &Policy*, 13 (4), 71-84.
- Şimşek, M. (2014), "How Turkey Will Escape the Middle-Income Trap", *Wall Street Journal*, 30 Eylül, <http://online.wsj.com/articles/how-turkey-will-escape-the-middle-income-trap-1412100409> (Erişim Tarihi: 3.10.2014).

Ulku, H. (2004), "R&D, Innovation, and Economic Growth: An Empirical Analysis", *IMF Working Paper*, 04/185.

UNDP (2014), "Human Development Report, Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerability and Building Resilience", Wahington DC.

Vergil, H. ve Abasız, T. (2008), "Toplam Faktör Verimliliği, Hesaplanması ve Büyüme İlişkisi: Collins Bosworth Varyans Ayırıştırması", *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (16) 2, 160-188.

Vivarelli, M. (2014), "Structural Change and Innovation as Exit Strategies from the Middle Income Trap", The Institute for the Study of Labor, *Discussion Paper* No. 8148.

WIPO, <http://www.wipo.int/patents/en/> (Erişim Tarihi: 20.10.2014).

World Development Report (2012), "*Gender Equality and Development*", The World Bank, Washington DC, USA.

World Bank (2013), "*China 2030 Building A Modern Harmonious, and Creative Society*", The World Bank, Washington DC, USA.

Yeldan, E. (2012) "Türkiye Orta Gelir Tuzağına Yaklaşırken", *İktisat ve Toplum*, 2 (21-22), 26-30.

Yeldan, E. (2012), "Türkiye Ekonomisi İçin Beşeri Sermaye ve Bilgi Sermayesi Birikimine Dayalı Bir İçsel Büyüme Modeli", *Ekonomi-TEK (Türkiye Ekonomi Kurumu)*, 1(2), 21-60.

Yeldan, E., Taşçı, K., Voyvoda, E. ve Özsan, M. E. (2012), *Orta Gelir Tuzağı'ndan Çıkış: Hangi Türkiye?* Cilt 1: Makro/Bölgesel/Sektörel Analiz, TÜRKONFED Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu, İstanbul.

Yıldırım, K. ve Karaman, D. (1999), *Makroekonomi*, Eğitim Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı Yayın No:145, Eskişehir.

Yılmaz, G. (2014), "Turkish Middle Income Trap and Less Skilled Human Capital", *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Working Paper*, 14/30, Ankara.

Young, A. (1995), "The Tyranny of Numbers: Confronting The Statistical Realities of The East Asian Growth Experience" *Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 641-680.